

CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA OPOSITORES. CURSO TEÓRICO- PRÁCTICO

CURSO ON LINE EN DIRECTO

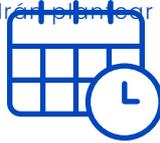


JAVIER VÁZQUEZ
Despacho especializado en Contratación Pública

CURSO TEÓRICO - PRACTICO

CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA OPOSITORES

Un curso para personal opositor de la escala de administración general o especial, subescalas A1, A2, incluso C1 con temario en contratación pública. Un curso eminentemente práctico que aborda en 4 horas el temario en contratación pública incluido en oposiciones. Se podrán plantear dudas que surjan en el temario.



FORMATO ON LINE EN DIRECTO



4 HORAS Y MEDIA DE DURACIÓN

DOS FECHAS:
DOS OPCIONES DE HORARIO:

16 NOVIEMBRE 2023: 16.00 a 20:30 h.
23 NOVIEMBRE 2023: 09:00 a 14:30 h.



DOCUMENTACIÓN QUE TE SERVIRÁ DE GUÍA Y CONSULTA



CERTIFICADO DE APROVECHAMIENTO

IMPARTIDO POR JAVIER VÁZQUEZ MATILLA

Doctor en Derecho. Con experiencia de 18 años en la gestión y asesoramiento a entidades públicas en contratación pública. Más de 410 conferencias impartidas, 2 monografías y más de 80 publicaciones.

POR QUÉ ELEGIR ESTE CURSO

- ➔ Relevancia y especialización: es un programa diseñado por un experto en la materia, con amplia experiencia, que procede de la Administración Pública (funcionario A1), por lo que, los opositores reconocerán la calidad y pertinencia de los temas abordados.
- ➔ Preparación integral para la oposición: La formación de 4 horas ofrece una inmersión completa en los aspectos clave de la contratación pública, abordando tanto conceptos teóricos como casos prácticos.
- ➔ Los opositores apreciarán que la formación cubra temas fundamentales, como tipos de contratos, procedimientos de adjudicación y criterios de selección de ofertas, ya que estos conocimientos serán esenciales para superar las pruebas de oposición con éxito. Además, la amplitud y profundidad del temario, que podrán completar con documentación adicional que se les entregará, les permitirá sentirse preparados para enfrentar cualquier desafío que se presente en el proceso de selección.
- ➔ Aplicabilidad y ventajas competitivas: Los opositores verán en esta formación una oportunidad para adquirir habilidades específicas y relevantes que les otorgarán una ventaja competitiva en el proceso de oposición y en su futura carrera profesional.

Un curso práctico que aborda en 4 horas el temario en contratación pública incluido en oposiciones. Se podrán plantear dudas que surjan en el temario.

OBJETIVOS

- ➔ Comprender los conceptos fundamentales de la contratación pública y su relevancia en el sector público, así como la normativa europea aplicable.
- ➔ Identificar el ámbito de aplicación de la Ley de Contratos del Sector Público y conocer los diferentes tipos de contratos, sus características y los procedimientos de nulidad y anulabilidad.
- ➔ Conocer en detalle las fases y etapas clave en los procedimientos de contratación, desde la preparación hasta la ejecución, incluyendo el perfil del contratante.
- ➔ Familiarizarse con los diferentes tipos de contratos del sector público, como obras, suministros, servicios y contratos especiales, comprendiendo sus aspectos relevantes y las regulaciones aplicables.
- ➔ Aprender sobre los criterios de adjudicación y selección de ofertas, incluyendo la evaluación, ponderación y factores a considerar para seleccionar las ofertas más ventajosas, garantizando transparencia y objetividad en la toma de decisiones.

PROGRAMA

CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA OPOSITORES.CURSO TEÓRICO-PRÁCTICO

- 30 MINUTOS** **1. Introducción a la contratación pública:**
- Definición de contratación pública y su importancia en el sector público. Directivas Europeas.
 - Principios fundamentales de la contratación pública.
- 30 MINUTOS** **2. Ámbito de aplicación de la Ley de Contratos del Sector Público:**
- Entidades y organismos sujetos a la ley.
 - Tipos de contratos y su clasificación según el ámbito de aplicación.
 - Régimen de invalidez: supuestos de invalidez, causas de nulidad, causas de anulabilidad, revisión de oficio y efectos. Recurso especial en materia de contratación.
- 75 MINUTOS** **3. Fases y etapas clave en los procedimientos de contratación:**
- Fase de preparación:
 - Capacidad y solvencia del empresario,
 - Objeto, presupuesto base de licitación, valor estimado, precio,
 - Expediente de contratación y pliegos.
 - Fase de adjudicación:
 - Normas generales y procedimientos de adjudicación: tipos de procedimientos: abierto, restringido, negociado, diálogo competitivo, etc.
 - Requisitos y características de cada procedimiento.
 - El Perfil de Contratante.
 - Normas específicas de contratación pública en las entidades locales.
 - Fase de ejecución:
 - Prerogativas de la Administración pública en los contratos administrativos. Ejecución de los contratos.
 - Modificación de los contratos.
 - Suspensión y extinción de los contratos.
 - Cesión de los contratos y subcontratación.
- 75 MINUTOS** **4. Tipos de Contratos del sector público. Aspectos relevantes:**
- Contratos de obras: actuaciones preparatorias del contrato de obras. Ejecución del contrato de obras. Modificación del contrato. Cumplimiento y resolución.
 - Contrato de suministros: Ejecución del contrato de suministro. Cumplimiento y resolución. Regulación de determinados contratos de suministro.
 - Contrato de servicios: Ejecución de los contratos de servicios. Resolución. Especialidades del contrato de elaboración de proyectos de obras
 - Contratos especiales:
 - Concesiones de obras: Actuaciones preparatorias del contrato de concesión de obras. Efectos, cumplimiento y extinción de las concesiones. Construcción de las obras objeto de concesión. Derechos y obligaciones del concesionario y prerrogativas de la Administración concedente. Extinción de las concesiones.
 - Concesiones de servicios: Actuaciones preparatorias del contrato de concesión de servicios. Efectos, cumplimiento y extinción del contrato de concesión de servicios. Ejecución y modificación del contrato. Cumplimiento y resolución.
 - Contrato de colaboración público-privada, etc.
- 30 MINUTOS** **5. Criterios de adjudicación y selección de ofertas:**
- Criterios de evaluación y ponderación.
 - Factores a considerar en la selección de ofertas más ventajosas.
 - Transparencia y objetividad en la toma de decisiones.